

折衝力強化講習会

現場代理人など工事担当者が利益創出・コストダウンを図るためには、施主・部下・協力会社・資材購入先など多くの工事関係者に対する折衝力が大きくものをいいます。しかし技術者は、技術力向上の関心や機会は多くても、対人折衝能力向上の関心や機会は低いものです。

建設会社は現場でしか利益を創出することができません。言い換えれば現場代理人の折衝力如何によって、創出される利益に大きな差が出てしまいます。本企画では、現場における折衝の必要性とポイントの理解・ケーススタディを通じて具体的な折衝能力の習得・自分の対人スキルの認識等により利益創出・コストダウン力を高め折衝力向上につながる講習会を企画しました。

この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。

開催日時

平成17年7月12日(火) 午前10時～午後4時30分(午前9時30分より受付)

内 容

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none">1.建設業界の現状と今後
・生き残りの為の顧客満足の視点2.現場代理人に求められる能力<ol style="list-style-type: none">1) ナゼ現場代理人に折衝力が必要なのか2) 折衝力が求められる場面3) 折衝力とは3.折衝能力と人間関係づくり<ol style="list-style-type: none">1) 求められる対人センス2) 折衝力と人間関係 | <ol style="list-style-type: none">4.事例による折衝能力チェック5.工事管理における折衝のポイント<ol style="list-style-type: none">1) 発注者・設計事務所との折衝2) 協力会社との折衝3) 近隣対策と折衝力6.折衝場面でのケーススタディ7.折衝における基本事項 |
|--|--|

講 師

株式会社日本コンサルタントグループ

建設産業システム研究所 経営コンサルタント 石原勝信氏

東京電機大学工学部建築学科卒。専門分野:建築工事予算・原価管理システム

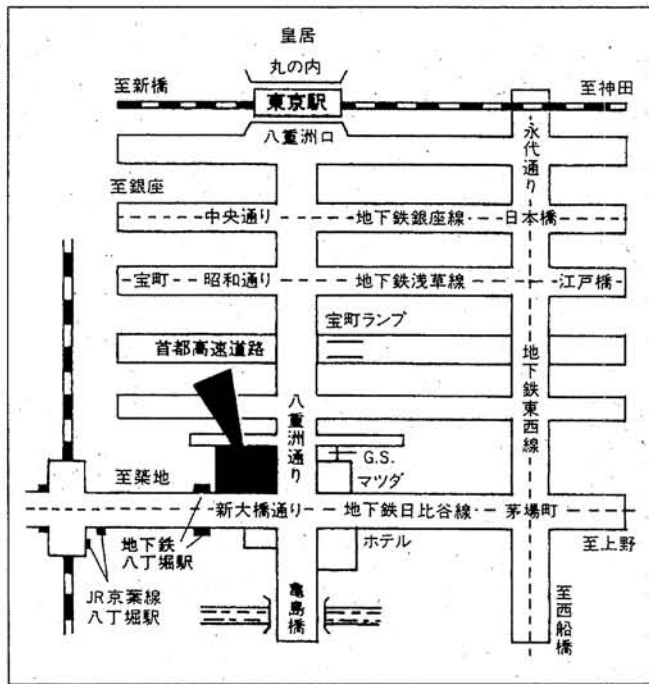
策定・実践指導、コストセンターとしての購買システムの策定、コストダウンに向けての作業所支援システム強化指導、協力業者 生産性管理 能力向上プロジェクト指導、受注支援システム策定・指導、現場代理人の近隣対策。

申込方法

- ・定員100名
- ・申込書によりFAX(03-3555-2170)にてお申込み下さい。
- ・申込が受けられますと、受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・定員等の都合により受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・当日は申込書をご持参下さい。

会場

中央区八丁堀2-23-1 エンパイヤビル 11階 第1会議室〔TEL 3555-6041〕



交通

地下鉄日比谷線八丁堀駅 A-5出口 徒歩1分
JR京葉線八丁堀駅 B-1出口 徒歩3分
JR東京駅八重洲中央口 徒歩15分

問合せ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL03・3552・5656 FAX03・3555・2170)

〒104-0032 中央区八丁堀2-5-1東京建設会館5階

各種研修会等のご案内については、東建ホームページ (<http://www.token.or.jp>) に掲載しております。